

**Kiat Pemasaran dari Mulut ke Mulut**

Apa yang mengubah kemandekan menjadi tambang emas box office atau melontarkan sebuah buku yang baru diterbitkan hingga menembus jajaran bestseller? Bagaimana cara orang menentukan mobil mana yang akan mereka beli, pakaian apa yang akan mereka kenakan, dan bahkan film apa yang mereka tonton? Selain pemasaran tradisional dan periklanan yang sudah umum, statistik menunjukkan bahwa konsumen mudah dipengaruhi oleh komentar dari mulut-ke-mulut. Rekomendasi teman dan desas desus yang beredar dipasar.

Berdasarkan wawancara dengan lebih dari 150 eksekutif, pemimpin pemasaran dan peneliti yang telah berhasil mengembangkan desas desus untuk merek-merek besar, Rosen menggambarkan tip dan trik menarik perhatian pengguna pertama yang sangat berpengaruh dan para penggerak tren yang besar mulut. Ia juga mendiskusikan teknik-teknik yang telah terbukti berhasil merangsang penjualan dari pelanggan ke pelanggan.

